



Contracting in der Industrie (2. Auflage)

Marktvolumen und Marktpotenziale in Deutschland bis 2020

Einladung zum Startworkshop (Termin noch zu vereinbaren) in **Bremen**. Nähere Informationen auf der Rückseite.

- Rahmenbedingungen (Energie-wirtschaft, Industrie, etc.)
- Überblick zum Status quo des Contracting in den einzelnen Industriezweigen
- Vergleich/Entwicklung 2005 und aktuell
- Marketing und Vertrieb
- Marktentwicklung und -potenziale
- Trends, Chancen und Risiken
- Wettbewerbsbetrachtung und Ranking

Die Ungleichbehandlung von Contracting und Eigenerzeugung im „Zusammenspiel“ von Kraft-Wärme-Kopplungs- und Erneuerbare-Energien-Gesetz, die geplanten Änderungen des Energiesteuer- und Stromsteuergesetzes - zahlreiche Hemmnisse beeinflussen die weitere Zunahme des Contracting in einem der Wachstumsmärkte in Deutschland, in dem Contracting-Anbieter und Energieversorgungsunternehmen steigende Umsätze und Erträge erzielen können. Der Teilmarkt für Contracting in der Industrie ist dabei besonders interessant, allerdings auch besonders anspruchsvoll. Die verarbeitende Industrie stellt einen sehr energieintensiven Bereich des deutschen Wirtschaftsbetriebes dar und ist aufgrund internationaler Rahmenbedingungen zu Effizienz gezwungen. Durch steigende Preise und umfassende Auflagen der Gesetzgebung ist bei dieser Zielgruppe das Bewusstsein für die Energieversorgung und -preise besonders hoch. Unternehmen der verarbeitenden Industrie stellen dabei einige Anforderungen an potenzielle Contracting-Anbieter: Im Rahmen der Stammstudie „Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2018 (2., überarbeitete und erweiterte Auflage)“ gaben die befragten Anwender aus der Industrie wichtige Anforderungen an, dass vor allem Qualität, ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis, Service, Zuverlässigkeit und eine kompetente Beratung wichtige Kriterien für die Auswahl eines optimalen Contracting-Anbieters seien (siehe Grafik). Welche weiteren Anforderungen im Zuge der Finanz- und Wirtschaftskrise den Markt

beeinflussen, wird in der Studie »Contracting in der Industrie (2.Auflage)« analysiert und dargestellt. Auf der Basis einer umfangreichen Befragung unter Industriebetrieben unterschiedlicher Branchen und Industriezweige – auf Wunsch auch regional differenziert – liefert die Studie Antworten z.B. auf die Fragen:

- Wie gestaltet sich das aktuelle Angebot an Contracting in der Industrie? Welche Anwendungsbereiche und Beispiele sind besonders interessant?
- In welchen Industriezweigen wird Contracting bisher am stärksten eingesetzt?
- Welche Vor- und Nachteile des Contracting existieren?
- Mit welchem Marktvolumen ist in den einzelnen Industriezweigen zu erwarten? Wie wird sich der Anteil des Contracting in der Industrie in Deutschland in den nächsten Jahren entwickeln?
- Wie ist der Wettbewerb im Markt strukturiert?
- Welche Trends, welche Chancen und Risiken bietet das Contracting in der Industrie?
- Welche Branchenstrategien und Handlungsoptionen für unabhängige Contracting-Anbieter, EVU und deren Tochterunternehmen sowie regionale und lokale EVU führen zur optimalen Marktpositionierung?

Die Studie richtet sich an Contracting-Anbieter, Energieversorger, -dienstleister sowie an Industriebetriebe und Gewerbe.

Wie wichtig sind Ihnen die folgenden Kriterien bei einem Contracting-Anbieter? (n=55; Verarbeitende Industrie)

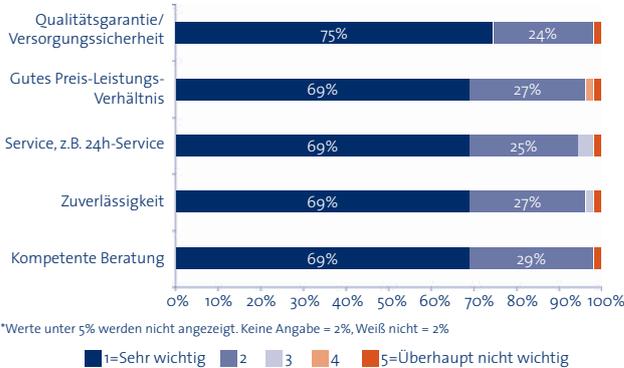


Abbildung: Die fünf am häufigsten genannten Kriterien für die Contractor-Auswahl (Quelle: Stammstudie „Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2018 (2., überarbeitete und erweiterte Auflage)“)

Contracting in der Industrie (2. Auflage)

Geplanter Inhalt der Studie

Ziel und Nutzen der Studie

Die Studie liefert fundierte Informationen über Contracting in der Industrie in Deutschland. Im Rahmen der Studie werden u.a. der Status quo in den betrachteten Industriezweigen, ausgewählte Technologien in der dezentralen Erzeugung und Anwendungsbeispiele in der Industrie betrachtet. Der Leser erhält eine optimale Grundlage zur Erweiterung seines Contracting-Portfolios: Die Potenzialstudie greift die notwendigen Schritte für die Gestaltung des Vertriebs und des Marketings auf. Basierend auf einer umfangreichen Befragung und transparenten Analyse der erwarteten Entwicklungen im Markt für Contracting in der Industrie in Deutschland werden strategische und operative Entscheidungen unterstützt und Empfehlungen gegeben.

Methodik

trend:research setzt verschiedene Field- und Desk-Research-Methoden ein. Neben umfangreichen Intra- und Internet-Datenbank-Analysen (inkl. Zeitschriften, Publikationen, Konferenzen, Geschäftsberichte usw.) fließen für die Potenzialstudie ca. 150 strukturierte Interviews mit folgenden Zielgruppen ein:

- Industrie
 - Chemie- und Pharmaindustrie
 - Metall- und Stahlindustrie
 - Glas-, Keramikindustrie und Verarbeitung von Steinen und Erden
 - Papier- und Druckindustrie
 - Kunststoff- und Gummiindustrie
 - Lebensmittel- und Getränkeindustrie
 - Fahrzeug- und Maschinenbau
 - Weitere Industrien
- Energieversorgungsunternehmen
- Contracting-Anbieter
- Weitere Experten

An wen sich die Studie richtet

Die Potenzialstudie hilft Contracting-Anbietern, Energieversorgern, Querverbundunternehmen und Stadtwerken sowie Dienstleistern, die zukünftige Marktentwicklung in der Industrie abzuschätzen. Des Weiteren unterstützt sie insbesondere bei der Gestaltung des eigenen Contracting-Portfolios, bei der Ausrichtung der Unternehmensstrategie sowie der Positionierung auf dem deutschen Markt. Industrieunternehmen bietet die Potenzialstudie eine optimale Grundlage für die Auswahl des geeigneten Contracting-Angebots und -Partners.

Der Nutzen ergibt sich u.a. für

- Vorstand
- Geschäftsführung
- Strategie-/Unternehmens- und Konzernplanung
- Marketing und Vertrieb
- Leiter Contracting
- Leiter kundennaher Anlagen

<p>1 Management Summary</p> <p>2 Allgemeine Grundlagen</p> <p>2.1 Einleitung</p> <p>2.2 Aufbau und Inhalt der Studie</p> <p>2.3 Ziele und Nutzen der Studie</p> <p>2.4 Methodik</p> <p>2.5 Begriffsdefinitionen und Abgrenzungen</p> <p>3 Rahmenbedingungen</p> <p>3.1 Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft</p> <p>3.1.1 Strommarkt</p> <p>3.1.2 Erdgasmarkt</p> <p>3.1.3 Wärmemarkt</p> <p>3.1.4 Biomasseverordnung (BiomasseV)</p> <p>3.1.5 Energiewirtschaftsgesetz (EnWG)</p> <p>3.1.6 Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)</p> <p>3.1.7 Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz (EEWärmeG)</p> <p>3.1.8 Kyoto-Protokoll</p> <p>3.1.9 Emissionshandel</p> <p>3.1.10 Bundesnetzagentur</p> <p>3.1.11 Unbundling</p> <p>3.1.12 Weitere</p> <p>3.2 Rahmenbedingungen in der Industrie</p> <p>3.2.1 Energie- und Wasserversorgung</p> <p>3.2.2 Bundes-Immissionsschutzgesetz (BImSchG)</p> <p>3.2.3 Drittes Mittelstandsentlastungsgesetz (MEG III)</p> <p>3.2.4 Verordnung zur Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung chemischer Stoffe (REACH)</p> <p>3.2.5 Gesetz über die Umweltverträglichkeitsprüfung (UVPG)</p> <p>3.2.6 Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) und geplante Novellierung</p> <p>3.2.7 Weitere</p> <p>3.3 Rahmenbedingungen im Contracting-Umfeld</p> <p>3.3.1 Diskussion der Energiedienstleistungsrichtlinie (EDL-RL): Stellungnahme und Umsetzung auf Bundesebene in Form vom Energiedienstleistungsgesetz (EDL-G)</p> <p>3.3.2 Gesetzesentwurf zur Steigerung der Energieeffizienz (Energieeffizienzgesetz - EnEFG)</p> <p>3.3.3 Energieeinsparverordnung (EnEV) und Änderungsverordnung (EnEV2009)</p> <p>3.3.4 Energiesteuergesetz (EnergieStG)</p> <p>3.3.5 Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz (KWKG) und Novellierung</p> <p>3.3.6 Konflikt KWKG und EEG</p> <p>3.3.7 Verordnung über Allgemeine Bedingungen für die Versorgung mit Fernwärme (AVBFernwärmeV)</p> <p>3.3.8 Weitere</p> <p>3.4 Weitere ausgewählte Rahmenbedingungen</p> <p>3.4.1 Politische Positionierung in Deutschland zur zukünftigen Energieversorgung (u.a. Laufzeitverlängerung von Kernkraftwerken)</p> <p>3.4.2 Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise</p> <p>3.4.3 Aktuelle Konjunktur und Weltwirtschaft</p> <p>3.4.4 Weitere</p> <p>4 Status quo: Industriekraftwerke und Energieerzeugung in Deutschland</p> <p>4.1 Gesamtkonjunktur in Deutschland</p> <p>4.2 Überblick der Strom- und Wärmeerzeugung</p> <p>4.3 Aktuelle Marktentwicklung</p> <p>4.4 Kraftwerkspark Deutschland gesamt</p> <p>4.4.1 Installierte Engpassleistung</p> <p>4.4.2 Stromerzeugung (Arbeit)</p> <p>4.4.3 Alter und Lebensdauer der bestehenden Erzeugungskapazitäten</p>	<p>4.5 Energieträgermärkte</p> <p>4.5.1 Überblick</p> <p>4.5.2 Erdgas</p> <p>4.5.2.1 Angebot, Ressourcen/Reserven</p> <p>4.5.2.2 Nachfrage</p> <p>4.5.2.3 Handelspreise</p> <p>4.5.3 Steinkohle (siehe 4.5.2.)</p> <p>4.5.4 Braunkohle (siehe 4.5.2.)</p> <p>4.5.5 Heizöl (siehe 4.5.2.)</p> <p>4.5.6 Abfall/Ersatzbrennstoffe (siehe 4.5.2.)</p> <p>4.5.7 Regenerative Ressourcen</p> <p>4.5.7.1 Bioenergie (siehe 4.5.2.)</p> <p>4.5.7.2 Geothermie (siehe 4.5.2.)</p> <p>4.5.7.3 Solarenergie (siehe 4.5.2.)</p> <p>4.5.7.4 Wasserkraft (siehe 4.5.2.)</p> <p>4.5.7.5 Windenergie (siehe 4.5.2.)</p> <p>4.6 Industriekraftwerke Deutschland</p> <p>4.6.1 Installierte Engpassleistung</p> <p>4.6.2 Stromerzeugung (Arbeit)</p> <p>4.6.3 Wärmeerzeugung</p> <p>4.6.4 Energiebedarf und -verbrauch</p> <p>4.6.5 Alter und Lebensdauer der bestehenden Erzeugungskapazitäten</p> <p>5 Status quo: Contracting in der Industrie in Deutschland</p> <p>5.1 Industriezweige in Deutschland</p> <p>5.1.1 Chemie- und Pharmaindustrie</p> <p>5.1.2 Fahrzeug- und Maschinenbau</p> <p>5.1.3 Glas-, Keramikindustrie und Verarbeitung von Steinen und Erden</p> <p>5.1.4 Kunststoff- und Gummiindustrie</p> <p>5.1.5 Lebensmittel- und Getränkeindustrie</p> <p>5.1.6 Metall- und Stahlindustrie</p> <p>5.1.7 Papier- und Druckindustrie</p> <p>5.1.8 Weitere Industrien</p> <p>5.2 Anforderungen an das Contracting (siehe 5.1)</p> <p>5.3 Anforderungen/Präferenzen an den Anbieter (siehe 5.1)</p> <p>5.4 Anforderungen/Präferenzen an die eingesetzte Technologie (siehe 5.1)</p> <p>5.5 Gründe für die Nicht-Nutzung von Contracting (siehe 5.1)</p> <p>5.6 Vor- und Nachteile des Contracting: Gegenüberstellung mit klassischen Finanzierungs- und Förderungsmöglichkeiten (siehe 5.1)</p> <p>5.7 Weitere Betreibermodelle für Industriekraftwerke neben dem Contracting</p> <p>5.7.1 Eigenregie</p> <p>5.7.2 Übertragung auf Mutter-, Tochter- oder Schwestergesellschaft</p> <p>5.7.3 Übertragung auf eigenständige Betriebsgesellschaft</p> <p>5.7.4 Übertragung auf Beteiligungsgesellschaft</p> <p>5.7.5 Partnerschaftliche Kooperation</p> <p>5.7.6 Outsourcing</p> <p>5.8 Vergleich/Entwicklung 2005 und aktuell: Veränderungen des Contracting in der Industrie</p> <p>5.9 Exkurs: Status quo des Contracting in Deutschland</p> <p>5.9.1 ... im Gesundheitswesen</p> <p>5.9.2 ... in Kommunen und öffentlichen Einrichtungen</p> <p>5.9.3 ... in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft</p> <p>5.9.4 Weitere</p> <p>6 Ausgewählte Technologien in der dezentralen Energieerzeugung</p> <p>6.1 Konventionelle, Neue und KWK-Technologien</p> <p>6.1.1 Dampfanlagen</p> <p>6.1.2 GuD-Kraftwerke</p> <p>6.1.3 Gasturbinenanlagen mit Wärmerückgewinnung</p> <p>6.1.4 Cheng-Cycle/STIG</p>
--	---

6.15	BHKW	8.3.2	Marktvolumen für Contracting in der Industrie in Deutschland bis 2015 (siehe 8.3.1.)	12.2.1	Aufbauorganisation
6.16	Diesel- und Gasmotoren			12.2.2	Ablauforganisation
6.17	Dampfkolbenmotor	8.3.3	Marktvolumen für Contracting in der Industrie in Deutschland bis 2020 (siehe 8.3.1.)	12.3	Vertriebswege
6.1.8	ORC-Prozess			12.4	Vertriebsprozesse
6.1.9	Stirlingmotor	8.4	Vergleich/Entwicklung 2005 und aktuell	12.4.1	Potenzialanalyse und Identifikation von (potenziellen) Neukunden
6.1.10	Inverse Gasturbinen			12.4.2	Erstkundenkontakt
6.1.11	Brennstoffzelle			12.4.3	Bedarfsermittlung/Vorfeldanalyse
6.1.12	Mikroturbine			12.4.4	Angebotsphase
6.2	Brennwerttechnik	9	Wettbewerb	12.4.5	Energielieferung
6.3	Niedertemperaturtechnik	9.1	Wettbewerbsstruktur	12.5	Vertriebscontrolling
6.4	Technologien zur Nutzung Erneuerbarer Energien	9.1.1	... in der Energiewirtschaft	12.6	Wettbewerbsanalyse
6.4.1	Biomasse- und Biogasanlagen	9.1.2	... im Contracting	12.7	Human Resources im Vertrieb
6.4.2	Geothermie	9.2	Ranking der Contracting-Anbieter in der Industrie	12.8	Bewertung und Lösungsansätze
6.4.3	Solarthermische Anlagen/Photovoltaik	9.3	Ausgewählte Wettbewerber und Anbieter	13	Handlungsfeld Marketing
6.4.4	Wasserkraft	9.3.1	AGO AG	13.1	Allgemeine Marketing-Maßnahmen
6.4.5	Windenergie (Onshore/Offshore)	9.3.2	Cofely Energy Services	13.1.1	Marketing-Instrumente
6.4.6	Weitere	9.3.3	Dalkia Energie Service GmbH	13.1.1.1	Produktpolitik
6.5	Kennzahlen und Vergleich	9.3.4	E.ON Energy Projects GmbH	13.1.1.2	Distributionspolitik
7	Anwendungsbeispiele in der Industrie	9.3.5	EnBW Energy Solutions GmbH	13.1.1.3	Kommunikationspolitik
7.1	Energieliefer-Contracting	9.3.6	Evonik New Energies GmbH	13.1.1.4	Preispolitik
7.1.1	Stromerzeugungsanlagen	9.3.7	Getec AG	13.1.1.5	Weitere Marketing-Maßnahmen
7.1.2	(Prozess-)Wärmeerzeugungsanlagen	9.3.8	HOCHTIEF Energy Management GmbH	13.1.2	Markenbildung
7.1.3	(Prozess-)Dampferzeugungsanlagen	9.3.9	Imtech Contracting GmbH	13.1.2.1	Grundlagen
7.1.4	Druckluftanlagen	9.3.10	Infraserv GmbH & Co. Höchst KG	13.1.2.2	Markenstrategien
7.1.5	Abwasserentsorgung/-aufbereitung	9.3.11	Kofler Energies Contracting GmbH	13.1.2.2.1	Horizontale Markenstrategie
7.1.6	Reststoff- und Abfallentsorgung/-aufbereitung	9.3.12	Mainova AG	13.1.2.2.2	Vertikale Markenstrategie
7.1.7	Contracting von Beleuchtungsanlagen	9.3.13	Mark-E Aktiengesellschaft	13.1.2.3	Vor- und Nachteile
7.1.8	Contracting von Kälteanlagen	9.3.14	MVV Energiedienstleistungen GmbH	13.2	Marketing im Contracting
7.1.9	Technische Gase	9.3.15	Proenergy Contracting GmbH & Co. KG	13.2.1	Markenpolitik im Contracting
7.2	Einspar-Contracting	9.3.16	RWE Innogy Cogen GmbH	13.2.2	Beispiele
7.3	Technisches Anlagenmanagement	9.3.17	Siemens Building Technologies Group	13.2.3	Status quo und Entwicklung
7.4	Finanzierungs-Contracting	9.3.18	Stadtwerke Düsseldorf AG	13.3	Zielgruppenspezifisches Marketing (nach Industriezweigen)
7.5	Weitere	9.3.19	swb Services GmbH & Co. KG	13.4	Leistungs- und Produktgestaltung
7.6	Exkurs: Ausgewählte internationale Anwendungsbeispiele	9.3.20	URBANA AGIMUS Contracting GmbH	13.4.1	Leistungsbestandteile
7.7	Schlussfolgerungen für den deutschen Markt	9.3.21	Weitere	13.4.2	Einstiegspakete
8	Marktentwicklung des Contracting in der Industrie in Deutschland	10	Trends, Chancen und Risiken	13.4.3	Teil-Contracting
8.1	Grundlagen, Methodik	10.1	Trends	13.4.4	Voll-Contracting
8.1.1	Szenarioanalyse	10.1.1	Kundentrends (nach Industriezweigen)	13.4.5	Individualisierung von Contracting-Paketen
8.1.2	Marktmodell	10.1.2	Markttrends	13.4.6	Bundling
8.1.3	Übersicht der Szenarien	10.1.3	Wettbewerbstrends	13.5	Bewertung und Lösungsansätze
8.2	Grundannahmen und Prämissen	10.1.4	Strategietrends	14	Handlungsoptionen/Praxistipps
8.2.1	Annahmen und Prämissen für alle Szenarien	10.1.5	Technologie-trends	14.1	Konzentration auf die wichtigsten Erfolgsfaktoren
8.2.1.1	Wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland	10.1.6	Internationale Trends	14.2	Business-Case-Planung: Bestimmung von Absatzmarktpotenzialen
8.2.1.2	Weltweite wirtschaftliche Entwicklung	10.2	Chancen und Risiken für	14.3	Aspekte der Vertragsgestaltung
8.2.1.3	Energieverbrauch	10.2.1	... Energieversorger	14.3.1	Hauptleistungspflichten
8.2.1.4	Erzeugungskapazitäten	10.2.2	... Industrieunternehmen	14.3.2	Vertragslaufzeit
8.2.1.5	Technologieentwicklung	10.2.3	... Contracting-Anbieter	14.3.3	Preisgestaltung, Preisanpassung, Preisgleitklauseln
8.2.1.6	Weitere	11	Strategien für die Contracting-Anbieter	14.3.4	Eigentumssicherung
8.2.2	Annahmen für Szenario 1: Mäßige Zunahme des Contracting in der Industrie	11.1	Einleitung und Strategiedefinitionen	14.3.5	Haftungsregelung
8.2.3	Annahmen für Szenario 2: Referenzszenario	11.2	Grundsätzliche Strategieoptionen	14.3.6	Weitere
8.2.4	Annahmen für Szenario 3: Starke Zunahme des Contracting in der Industrie	11.2.1	Zielkundengruppenorientierung	14.4	Finanzplanung im Contracting
8.2.5	Überblick über die szenariospezifischen Prämissen	11.2.2	Organisationsstruktur	14.4.1	Planungsgrößen
8.2.5.1	Entwicklung der Preise für fossile Energieträger	11.2.3	Prozessausrichtung	14.4.2	Einflussfaktoren
8.2.5.2	Entwicklung Kernenergie	11.2.4	Strategische Entwicklung und Umsetzung in Maßnahmen	14.4.3	Planungstechnik Szenarioanalyse
8.2.5.3	Förderung und Entwicklung weiterer Erneuerbarer Energien	11.3	Anbieterstrategien	14.4.4	Renditebetrachtung
8.2.5.4	Entwicklung des Stromnetzes	11.3.1	... für unabhängige Contracting-Anbieter	14.4.5	Wirtschaftlichkeitsbetrachtung (am Beispiel einer Biomasseanlage)
8.2.5.5	Weitere	11.3.2	... für Tochterunternehmen großer Energieversorger	15	Ausblick
8.3	Contracting in der Industrie in Deutschland bis 2020 (3 Szenarien)	11.4	Generelle Strategien im Contracting	15.1	Entwicklung in der Energiewirtschaft nach 2020
8.3.1	Der Markt 2010: Marktvolumen für Contracting in der Industrie in Deutschland	11.4.1	Kostenführerschaft	15.2	Entwicklung in der Industrie nach 2020
8.3.1.1	... Gesamtmarkt	11.4.2	Marktdurchdringung	15.3	Entwicklung im Contracting nach 2020
8.3.1.2	... nach Branchen	11.4.3	Protektion	15.4	Zusammenfassung
8.3.1.3	... nach Contracting-Art	11.4.4	Passiver Marktauftritt: Nicht-Handeln		
		11.4.5	Partnering		
		11.4.6	Marken und Produkte		
		12	Handlungsfeld Vertrieb		
		12.1	Problemanalyse Contracting-Vertrieb		
		12.1.1	...nach Anbieterart		
		12.1.2	...nach Zielkundengruppe		
		12.1.3	...nach Wertschöpfungsstufe		
		12.1.4	...nach weiteren Kriterien		
		12.2	Vertriebsorganisation		

Die Studie wird ca. 900 Seiten umfassen. Aufgrund der laufenden Erarbeitung können sich die Inhalte noch leicht ändern. Inhaltliche Vorschläge können bis zum Ende des Subskriptionszeitraumes aufgenommen werden.

ANTWORT/BESTELLUNG

Zurück im Briefumschlag an:

trend:research GmbH
Institut für Trend- und Marktforschung
Parkstraße 123
28209 Bremen

oder per

Fax an: 0421 . 43 73 0-11

- Hiermit bestellen wir die Potenzialstudie (Nr. 13-1030) »Contracting in der Industrie (2. Auflage)« zum Preis von EUR 4.900,00 und zusätzl. Kopien (je EUR 400,00)
- alle Preise zzgl. gesetzlicher MwSt. -

- Als Besteller der 1. Auflage dieser Studie erhalten wir 5% Rabatt auf den Studienpreis.

- Wir sind an einer Teilnahme am Startworkshop (Termin noch zu vereinbaren) in **Bremen** interessiert.

- Bitte senden Sie uns das Studienverzeichnis **2010** zu.

- Bitte senden Sie uns weitere Informationen zu trend:research.

So sind wir auf Sie aufmerksam geworden.

- Erhalt dieser Disposition
 Internet
 Empfehlung durch _____
 Presseartikel in _____
 Sonstiges _____

ADRESSE

FIRMA

NAME

FUNKTION

STRASSE

PLZ/ORT

TEL./FAX

E-MAIL

- nein Wir sind damit einverstanden, von trend:research per E-Mail den Newsletter zu erhalten.
 nein Wir sind damit einverstanden, von trend:research per E-Mail weitere Informationen über aktuelle Studien oder Veranstaltungen zu erhalten.

Datum _____ Unterschrift/Stempel _____ 13-0403-322/KMu

trend:research

trend:research unterstützt die Unternehmen beim Wandel in liberalisierten Märkten. Dazu werden Trend- und Marktfor- schungsstudien aktuell und exklusiv erarbeitet, für einzelne oder mehrere Auftraggeber. Umfangreiche eigene (Primär-) Marktforschung, gemischt mit Erfahrungen und Wissen aus liberalisierten Märkten und dessen dosierter Transfer, aufberei- tet mit eigener Methodik, führt zu nachvollziehbaren Aussagen mit hohem Wert. Die interdisziplinäre Zusammensetzung der Projektteams – auch mit externen Experten – garantiert die ganzheitliche Betrachtung und Bearbeitung der Themen.

Schwerpunkt sind Untersuchungen für und in sich stark wandelnden Märkten, z.B. in den liberalisierten Energie- und Entsorgungsmärkten.

trend:research liefert Studien, Informationen und Untersu- chungen an über 90% der größeren EVU und unterstützt damit existenzielle Entscheidungen – die Referenzliste erhalten Sie auf Anfrage.

Konditionen

Die Potenzialstudie »Contracting in der Industrie (2. Auf- lage)« kostet EUR 4.900,00 (persönliches Exemplar). Zusätzliche Kopien (Verwendung nur innerhalb des Unternehmens) stellen wir Ihnen für EUR 400,- pro Kopie zur Verfügung.

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen Mehrwert- steuer. Zahlungsweise ist per Überweisung oder Scheck inner- halb von 14 Tagen nach Rechnungsstellung.

Bei gleichzeitiger Bestellung anderer Studien (s.u.) bieten wir Ihnen 10% Mengenrabatt.

Veranstaltung zur Studie

In einem Startworkshop wird die Methodik der Studie dargestellt und eine inhaltliche Fokussierung mit den teilneh- menden Unternehmen diskutiert, der Termin hierfür ist zu vereinbaren. Der Startworkshop in Bremen ermöglicht darüber hinaus durch den gezielten und engen Erfahrungsaustausch die Ausgestaltung und Konkretisierung von Lösungsansätzen im eigenen Unternehmen.

Weitere Studien

trend:research gibt weitere Studien heraus, z.B.:

- Bioenergie-Contracting (2., überarbeitete und erweiterte Auflage)**
April 2010 (in Bearbeitung), ca. 800 Seiten, EUR 4.500,00
- Industriekraftwerke Deutschland**
November 2009, 1.128 Seiten, EUR 5.900,00
- Stromerzeugung Deutschland 2008 - 2030**
Mai 2009, 1.369 Seiten, EUR 8.500,00
- Erneuerbare Energien im Wärmemarkt bis 2020**
März 2009, 1.137 Seiten, EUR 5.600,00
- Projektfinanzierung Erneuerbarer Energien**
Juni 2009, 1.253 Seiten, EUR 3.900,00
- Der Markt für Contracting in Deutschland bis 2018 (2., überarbeitete und erweiterte Auflage)**
März 2009, 1.269 Seiten, EUR 5.900,00
- ESCO industries in Europe by 2015**
geplant, ca. 850 Seiten, EUR 9.800,00
- Vertriebskanäle in der Energiewirtschaft (3., überarbeitete und erweiterte Auflage)**
geplant, ca. 700 Seiten, EUR 4.400,00

Weitere Informationen können Sie mit diesem Formular anfordern oder im Internet unter www.trendresearch.de abrufen.
©trend:research, 2010